

# Rhetorik für Manager

Wie kann ich meinen Worten mehr Gewicht geben? Wie kann ich Mitarbeiter, Kollegen, Chefs, Kunden, Lieferanten und Systempartner besser überzeugen? Als Teilnehmer dieses 6-tägigen Seminars in 2 Teilen wissen Sie, dass souveräne Rhetorik für Ihren Erfolg immer wichtiger wird, je höher auf der Karriereleiter Sie nach oben steigen.

## Konzept

**Gewinnen oder Überzeugen? Beide Strategien sind durch gekonnte Rhetorik möglich. Im ersten Seminarteil beschäftigen wir uns mit dem Thema «Gewinnen dank Rhetorik». Sie haben ein Ziel. Die Macht der Sprache wollen Sie dafür einsetzen, dieses Ziel zu erreichen. Rhetorik ist für Sie ein Instrument. Es hilft Ihnen, Argumente brilliant vorzutragen, Gegenargumente zu entkräften, Gesprächspartner zu einer Einsicht zu bringen, die diese selbst vorher nicht für möglich gehalten hätten. Sie verlassen das Gespräch als Sieger. Im zweiten Seminarteil ändern wir die Perspektive. Nicht mehr das «Gewinnen» steht im Vordergrund, sondern die «gewinnende Gesprächsführung». Kein «Gewinnen um jeden Preis», sondern das Eingehen auf das, was der Gesprächspartner wirklich will, um die eigenen Ziele dank einer guten zwischenmenschlichen Beziehung besser erreichen zu können. Sie verlassen das Gespräch mit einer gegenseitig akzeptablen Lösung und dem guten Gefühl, Respekt und Sympathie gegeben und erhalten zu haben. Erfolgreiche Führungskräfte beherrschen beide Rhetorikstrategien.**

## Themenschwerpunkte

### Teil 1: Rhetorik für Führungskräfte

#### Rhetorik als Handwerk

Erfolgreiche Menschen beherrschen das Handwerk «Rhetorik». Mit ihrer Redekunst besitzen sie die Fähigkeit, die Macht der Sprache besonders geschickt und gezielt einzusetzen: Unter vier Augen, in einem Meeting, in einer grösseren Gruppe.

#### Grundlagen der rhetorischen Schulen

Seit der Antike ist Rhetorik ein Forschungsgebiet. Mehrere «Schulen» vermitteln die aus langer Beobachtung und Experimenten entstandenen Lehren. Welches sind die heute akzeptierten Gesetze und Wirkungsmechanismen der Rhetorik?

#### Rhetorik-Training

Wer die Gesetze der Rhetorik kennt, kann sie noch lange nicht anwenden. In diesem Seminar erhalten Sie die Möglichkeit, eigene Praxissituationen moderiert in einer kleinen Seminargruppe zu simulieren. Sie erleben sich in unterschiedlichen Situationen, erkennen, wo es Ihnen gelingt, die Gesetze der Rhetorik zum

Einsatz zu bringen und wo nicht. Sie werden gezielt darauf vorbereitet, ihre Durchsetzungskraft dank Rhetorik in den anstehenden Praxissituationen zu optimieren.

### Teil 2: Gewinnende Gesprächsführung Zwischenmenschliche Beziehungen

Gewinnende Gesprächsführung ist entscheidend für zwischenmenschliche Beziehungen. Diese wiederum sind häufig entscheidend für den Erfolg: Wenn das Geschäft jener bekommt, der den höheren Sympathiewert aufweist. Wenn Vertrauen den Unterschied ausmacht. Wenn die Karte «Wohlfühlfaktor» sticht.

#### Das eigene Gesprächsverhalten

Sie sollten Ihr eigenes Gesprächsverhalten kennen: Wie wirken Sie auf andere? Dazu erstellen wir am Seminar eine Selbst- und Fremdbildanalyse, mit den Wirkungsfaktoren Körper, Stimme und Inhalt.

#### Techniken für Win-Win-Gespräche

Innere Einstellung und mentale Vorbereitung sind die Basis. Win-Win als Grundsatz erfordert eine geplante Gesprächsstruktur, ein klares Gesprächsziel, den Aufbau von Atmosphäre, die richtigen Rahmenbedingungen. Wünsche des Gesprächspartners sind zu erkennen, die Beziehungsebene ist positiv zu gestalten. Fragetechniken werden eingesetzt, Einwände sachlich behandelt, Metakommunikation kommt immer dann zum Einsatz, wenn Klippen sich auftun.

#### Das Resultat

Sie erreichen Ziele dank der gewinnenden Gesprächsführung und nicht aufgrund des Einsatzes von Macht oder Druck.

### Seminardaten

| Sem.-Nr. |         | Ort      | Datum                  |
|----------|---------|----------|------------------------|
| 81410    | 1. Teil | Luzern   | 15.–17. November 2010  |
|          | 2. Teil | Wildhaus | 11.–13. April 2011     |
| 81111    | 1. Teil | Wildhaus | 11.–13. April 2011     |
|          | 2. Teil | Brunnen  | 20.–22. Juni 2011      |
| 81211    | 1. Teil | Brunnen  | 20.–22. Juni 2011      |
|          | 2. Teil | Brunnen  | 05.–07. September 2011 |
| 81311    | 1. Teil | Brunnen  | 05.–07. September 2011 |
|          | 2. Teil | Luzern   | 02.–04. November 2011  |

Seminargebühr: CHF 6900.– / EUR 4600.– (abhängig vom aktuellen Tageskurs)  
Detailinformationen, Anmeldung via Internet: [www.sgmi.ch/luf08](http://www.sgmi.ch/luf08)

INHOUSE

Auch als firmenspezifisches Programm buchbar:  
Tel. +41 (0)71 223 50 30

## Information und Beratung

Gerne stehen wir Ihnen für nähere Informationen zu den einzelnen Seminaren, Lehrgängen, Diplomen oder für die telefonische Beratung zur Auswahl des für Sie geeigneten Weiterbildungs-Bausteins zur Verfügung.

Telefon +41 (0)71 223 50 30

Telefax +41 (0)71 223 50 32

## Anmeldung

Bitte füllen Sie beiliegende Anmeldekarte aus, und senden Sie diese an uns.

SGMI Management Institut St.Gallen

Tellstrasse 18

CH-9000 St. Gallen

Telefax +41 (0)71 223 50 32

Internet [www.sgmi.ch](http://www.sgmi.ch)

E-Mail [seminare@sgmi.ch](mailto:seminare@sgmi.ch)

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen per Post:

- > die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- > Informationen zu Ablauf, Hotel und Anreise
- > das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung

Sollte das Seminar bereits ausgebucht oder eine Zulassung zu einem Diplom nicht möglich sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet. Kleinere Programmänderungen und Referentenumstellungen bleiben vorbehalten.

## Seminargebühr, Diplomgebühr, Euro

Die Seminargebühr beinhaltet die Kosten für das Seminar (ohne allfällige Mehrwertsteuer) und die Seminarunterlagen. In der Diplomgebühr inbegriffen sind die Kosten für Seminare, Workshops und den Diplomteil. Nicht enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung und Verpflegung, die vom Teilnehmer direkt dem Hotel zu bezahlen sind.

Mehrteilige Seminare können nur als Ganzes gebucht werden. Versäumte Seminartage oder Seminarteile können nicht nachgeholt werden.

Die Seminar-, Diplomgebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro zum jeweiligen Tageskurs bezahlt werden.

## Umbuchung, Stornierung

Umbuchungen von einer Seminar- oder Diplombuchung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 350.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminar- resp. Diplomgebühr verrechnet. Die volle Seminar- resp. Diplomgebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt.

Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

## Hotel

Unsere Seminarhotels sind meist Vier- oder Fünfsternehotels, die unseren Seminarteilnehmern preisgünstige Seminarpauschalen verrechnen. Die Zimmerreservation übernimmt das Management Institut St. Gallen aufgrund Ihres retournierten Zimmerreservationsblattes. Wir bitten Sie, das Zimmerreservationsblatt auszufüllen und an SGMI, Tellstrasse 18, CH-9000 St. Gallen, zu senden. Das Hotel stellt jedem Teilnehmer individuell Rechnung, die Bezahlung der Rechnung erfolgt durch den Teilnehmer direkt beim Auschecken am letzten Seminartag.

Die vollständigen «Allgemeinen Geschäftsbedingungen» können im Internet unter [www.sgmi.ch/agb](http://www.sgmi.ch/agb) entnommen werden.

## Anreise zum Seminarort

Angaben zu Hotel und Anreise erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Sämtliche Teilnehmerstimmen können am SGMI Management Institut St. Gallen persönlich eingesehen werden.


## Anmeldekarten

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.  
Bitte senden Sie uns den Anmeldebogen per Post, Fax oder E-Mail.


SGMI Management Institut  
St. Gallen  
Tellstrasse 18  
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 (0)71 223 50 30  
Telefax +41 (0)71 223 50 32  
Internet [www.sgmi.ch](http://www.sgmi.ch)  
E-Mail [seminare@sgmi.ch](mailto:seminare@sgmi.ch)

## Wir melden uns für folgende Seminare/Programme an:

|   |              |                     |
|---|--------------|---------------------|
| Nummer/Datum  | Name         | Vorname             |
|   | Geburtsdatum |                     |
|   | Firma        |                     |
|   | Strasse      |                     |
|   | PLZ/Ort      |                     |
|   | Telefon      | Fax                 |
|  | E-Mail       | Anzahl Beschäftigte |
|   | Branche      | Funktion            |
| JP 2011   | Datum        | Unterschrift        |

## Wir melden uns für folgende Seminare/Programme an:

|   |              |                     |
|---|--------------|---------------------|
| Nummer/Datum  | Name         | Vorname             |
|   | Geburtsdatum |                     |
|   | Firma        |                     |
|   | Strasse      |                     |
|   | PLZ/Ort      |                     |
|   | Telefon      | Fax                 |
|  | E-Mail       | Anzahl Beschäftigte |
|   | Branche      | Funktion            |
| JP 2011   | Datum        | Unterschrift        |

## Infokarte

## Bitte rufen Sie mich an. Ich interessiere mich für:

- Seminare, Programme
- Master, Diplome, Zertifikate
- Firmenspezifische Programme INHOUSE
- Management Consulting
- SGMI Alumni

|          |         |
|----------|---------|
| Name     | Vorname |
| Firma    |         |
| Funktion |         |
| Telefon  | E-Mail  |

JP 2011